INTERJÚ

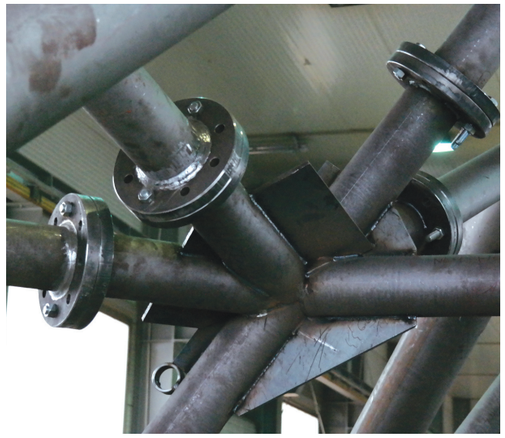
PAPIK GABRIELLA, A PAPIK FÉMMEGMUNKÁLÓ ÜZEM PÉNZÜGYI VEZETŐJE

„Kölcsönös bizalmon alapszik”

A Nyíregyháza közelében, Fényeslitkén működő Papik Fémmegmunkáló Üzem egyike a megye legrégebbi vállalkozásainak. A KéK Cégcsoport tagja mára valódi európai céggé nőtte ki magát: üzleti partnereik jelentős része Németországban és Ausztriában működik, ugyanakkor a belga piacon is komoly tapasztalatokat szereztek.

KéK Körkép: A vállalkozás reprezentációs anyagai nemcsak magyarul, de angolul és németül is elérhetők. Ez arra enged következtetni, hogy a cég számára fontos, hogy a nyugat-európai piacok felé is kommunikálja a Papik Fémmegmunkáló Üzem szolgáltatásait.

1983. december 3-án született Kisvárdán. A nyelvi tagozatos gimnázium elvégzése után a Debreceni Egyetem magyar–német szakán szerzett diplomát. Végzős hallgatóként már tevékenyen részt vett a családi vállalkozás munkájában, először általános gyakornokként, később a gazdasági részleg munkatársaként. Idővel a gazdasági divízió vezetőjévé vált, fontos szerepet vállalva az operatív és stratégiai döntésekben. Immáron hét éve dolgozik a családi cégnél, pénzügyi vezetőként a gazdasági ügyeket koordinálja és ellenőrzi, részt vesz a szakmai egyeztetésekben, valamint a külföldi partnerekkel való kapcsolattartásért felel.



Papik Gabriella: Hét éve dolgozom a vállalkozásnál, de a cég 25 éves múltra tekint vissza, és ennyi idő alatt, kemény munkával sikerült erős szakmai hírnevet felépítenünk. A megrendelőinkkel sokéves, gyakran évtizedes munkakapcsolatban vagyunk, ezekből a szakmai kapcsolatokból szükségszerűen kialakult egy kiterjedt hálózat. Ezek között a kapcsolatok között mindig is voltak külföldi cégek, ezért már az Európai Unióhoz való csatlakozás előtt is nyilvánvaló volt számunkra, hogy a nyugati piacokon való jelenlét sem elérhetetlen stratégiai cél. Az ezredforduló után kézenfekvő volt, hogy nyitni kell Németország és Ausztria, valamint más uniós országok felé, ezért felkészültünk erre a lehetőségre, és megtettük a szükséges előkészületeket, amely többek között a szükséges ISO-minősítések megszerzését, a minőség- és környezetirányítási rendszer bevezetését, illetve a hegesztőüzemi minősítés megszerzését is magába foglalta.

KK: Nem könnyű nyugat-európai megrendeléseket szerezni, de még nehezebb megtartani, erősíteni és bővíteni ezeket az üzleti kapcsolatokat. Önök miben látják a tartós siker kulcsát?

PG: Először kissé bizonytalanok, ugyanakkor bizalmatlanok voltunk, mert nem ismertük kellően a nyugat-európai piacot és a külföldi partnereket. Ugyanakkor nyilvánvaló volt, hogy ezeken a piacokon magas szintű, szigorú elvárásoknak kell megfelelni egy új cégnek, kiváltképpen, ha az kelet-európai. Később azt tapasztaltuk, hogy valóban elemi feltétele a sikernek a kifogástalan minőség és a korrekt üzletmenet, de ha ezeket képesek vagyunk hosszú távon is garantálni, akkor tartós üzleti kapcsolatokat lehet kiépíteni, és a kemény munkával felépített reputációt nyugaton is komolyan veszik. Sikerült elérnünk, hogy a 2013-ban teljesített megrendelések 60-70 százaléka már közvetlenül külföldre ment, elsősorban német és osztrák piacra, illetve az elmúlt években Belgiumban is komoly tapasztalatokat szereztünk.

Ma már kijelenthetem, hogy a Papik Fémmegmunkáló Üzem a nyugati-európai piacon stabil pozícióval rendelkezik.

KK: Miként befolyásolta a gazdasági válság a cég tevékenységét?

PG: Elsősorban a nyugat-európai területekről tudok beszélni, hiszen ezen a téren van komoly tapasztalatunk. Sajnos a válság miatt nyugaton is megváltozott a befektetési hangulat, kellett pár év, hogy újra visszanyerje a régi lendületét a gazdaság, de 2012-től már egyértelmű fejlődést látok. Emellett jelen pillanatban az észak- és a dél-amerikai piacok is egyre nagyobb súlyt kapnak, az osztrák partnereink egyre élénkebb forgalmat bonyolítanak ezekkel a régiókkal.

KK: Mindezen eredményeket családi cégként érték el. A vállalkozás fejlődésében minden bizonnyal megvoltak azok a fordulópontok, amikor meghatározó jelentőségű döntéseket kellett hozni; miként áll fel a családi igazgatóság, és milyen döntéshozatali protokoll alakult ki az évek során?

PG: A cég családi jellege egyszerre jelent előnyöket és nehézségeket. Édesapám, Papik Ferenc továbbra is ügyvezetői pozícióban van, testvérem, Papik Tamás pedig a szállítmányozási, illetve a műszaki területeket felügyeli. Mivel családtagok alkotják a vezetést és mindenki a sajátjának érzi a vállalkozást, fokozottan átérezzük döntéseink felelősségét, és a közös megbeszéléseken elég határozottan képviseljük az álláspontunkat. Viszont nagyon sokat számít, hogy az évek során megtanultuk, miként lehet az esetlegesen felmerülő szakmai konfliktusokat személyeskedés és ellenségeskedés nélkül kezelni. Ennek a döntéshozatali mechanizmusnak természetesen megvannak a maga hátulütői – az például biztos, hogy a családi ebédek során a kelleténél többet beszélünk munkáról, legalábbis addig, amíg anya ránk nem szól –, de a hétköznapokban egyébként jól működik.

KK: A KéK Cégcsoporthoz 2009-ben csatlakoztak. Miként kerültek kapcsolatba a kis- és középvállalkozások érdekeit képviselő társulással, és milyen okból léptek be?

PG: Pap Péternek egy közös ismerősünk mutatott be, az ő ajánlásával kerültünk kapcsolatba a KéK Cégcsoporttal. Tudni kell, hogy a családi vállalkozás alapját a Papik Fémmegmunkáló Üzem jelentette, de az évek múlásával és a termelőkapacitás bővítésével szükségszerűvé vált, hogy a gyártás mellett a szállítmányozás feladatát is magunkra vállaljuk. A fuvarozást a Papik Metál Kft. intézi, amely öt vadonatúj kamiont kapott, ezek a kamionok belföldön és külföldön egyaránt futnak. Ez a vállalkozás szintén családi tulajdon, a cél az volt, hogy a saját áru szállítását lehetőség szerint saját autóval oldjuk meg a költségek optimalizálása érdekében (korábban bérszállítást alkalmaztunk, de ez kevésbé volt előnyös gazdaságilag). Ennek a kft.-nek is a pénzügyi vezetője vagyok, a fuvarszervezésért a testvérem felel.

A tárgyalások során a pénzügyi szakterület felelőseként én képviseltem a vállalkozást, és számos lehetőséget megvitattunk. Először a telefonköltségek optimalizálása, illetve az üzemanyag-kedvezmény voltak igazán vonzó lehetőségek, de ahogy jobban megismertük a KéK Cégcsoport szolgáltatásait, további szolgáltatásokat és kedvezményeket is igénybe vettünk. A csatlakozási készségünket erősítette, hogy potenciális ügyfélként is megkaptuk ugyanazt az odafigyelést, amit másutt sok esetben csak a régi ügyfelekkel szemben szoktak tanúsítani. Ez pedig egyértelműen bizalmat keltett.

KK: A KéK Cégcsoporton belül szorosan együttműködnek a Pénzügyi Tanácsadó Iroda Alkusz üzletággal, számos biztosítási kedvezményt vesznek igénybe.

PG: Amint azt említettem, a telefonnal és az üzemanyaggal kezdődött az együttműködés, ezután fordultunk a biztosítási terület felé, hiszen egy 100-120 főt foglalkoztató üzemet vezetünk, amelyhez, mint azt már említettem, egy szállítmányozási részleg is tartozik. Felelősségteljes vezetőkként igyekszünk számolni a lehetséges kockázati tényezőkkel, tehát fontos, hogy mindig megfelelő vagyon-, felelősség-, tehergépjármű-, fuvarozói, rakománybiztosításokkal rendelkezzünk. Ugyanakkor elengedhetetlen a biztosításaink folyamatos menedzselése, illetve a költségszempontok is sokat számítanak, mert a biztosítási szolgáltatások világa folyamatosan változik, és néha nem könnyű megtalálni az optimális megoldást.

A KéK PTI által kínált szolgáltatás előnye, hogy mindezt megbízhatóan végzik el helyettünk. Így nem veszünk el a technikai részletekben, és ügyfélként nem kell nap mint nap megküzdenünk a biztosítási szakma laikusok számára nehezen értelmezhető szaknyelvével. Mindezeket a feladatokat átvállalja a KéK PTI és a Területi Képviselők. Ráadásul a biztosítók felé nem közvetlenül kell érvényesítenünk az érdekeinket, hanem ezt a terhet levesszik a vállalkozásról, így jobban tudunk összpontosítani az érdemi munkára. Így nem csupán pénzt, hanem nem kevés időt is megspórol a PTI szolgáltatása, ráadásul az elérhető kedvezmények is jobbak, mintha egyéni ügyfélként tárgyalnánk a biztosítókkal.

KK: A KéK Cégcsoport más részlegeivel is együttműködnek?

PG: Mivel sokat utazunk üzleti ügyekben, az utasbiztosításokat a KéK Travelen keresztül kötjük. A cégcsoporttól szerezzük be az irodaszereket is, ez is számít a rezsi szempontjából. Illetve jelenleg is tárgyalunk földgáz- és áramkedvezményekre. Tehát az évek múlásával egyre több szolgáltatást veszünk igénybe.

KK: A Papik Metál szlogenje szerint „vállalkozásunk elkötelezett a magas színvonalú szolgáltatások iránt". Vélelmezésem szerint ugyanezt várják el az üzleti partnereiktől, így a KéK Cégcsoporttól is.

PG: A cégcsoport és a vállalkozás közötti kapcsolat a kölcsönös bizalmon alapszik. Itt nemcsak a termékek színvonala a fontos, hanem az is, hogy bármikor el tudjuk érni a cégcsoport képviselőjét; emellett nemcsak eladják, hanem menedzselik is a szolgáltatásokat vagy termékeket, és folyamatos tájékoztatást nyújtanak.

Idővel új tagokból régi tagokká váltunk, de ez nem azt jelenti, hogy kevesebb figyelmet kapnánk, vagy rutinszerűen, felületesen intéznék a közös ügyeinket.

KK: Tapasztalatai szerint mennyire rugalmas a KéK Cégcsoport?

PG: Ami számunkra a legfontosabb, hogy a tagok valódi érdekeit képviselik. Ez természetesen megköveteli a rugalmasságot is, ezért figyelnek a visszajelzéseinkre, és komolyan veszik az igényeinket.